Unis pour Bâtir

#21

JANVIER-FÉVRIER-MARS 2012

Le magazine des clients de Doras Matériaux en partenariat avec artisans mag

DIRIGER
Maîtriser le BFR pour assainir sa trésorerie p. 10

REUSSIR
Et si vous deveniez une entreprise mécène ? p. 23

DOSSIER

LA FORMATION : ESSENTIELLE ET GÉNÉRATRICE DE PROFITS

Des enjeux importants pour les artisans p. 6

Prix : 4,90 €

Notre région a du talent ! p. 3




www.parexlanko.com
5021 PROLITERRASSE
Le mortier colle sans poussière,
idéal pour vos travaux extérieurs
✔ Rattrapage d'épaisseur jusqu'à 25 mm
✔ Neuf et rénovation
✔ Excellente résistance à l'écrasement
(pose de revêtement épais)
✔ Disponible en 2 coloris, gris et beige
PROLITERRASSE
5021
BEIGE
MORTIER COLLE AMELIORE
SPECIAL SOL EXTERIEUR
SPECIAL SOL EXTERIEUR
FILMIFICATION REDUITE
RATTRAPAGES D'EPAISSEURS (JUSQU'A 25 MM)
HYDROFUGE
25 kg
SANS POUSSIÈRE
ENVIRONNEMENT & CONFORT
PAREXLANKO
ENDUITS-COLLES-MORTIERS
PAREXLANKO
PAREXGROUP



↱ RT 2012 : pas de surcoût par rapport à la BBC 2005

Sur le plan économique, les investissements induits par la RT 2012 restent limités, quelle que soit la solution énergétique du bâtiment (gaz, électricité, pompe à chaleur). Les surinvestissements vont de 0,5 % (Wittenheim) à 3,5 % (Nantes) et sont liés aux exigences de moyens et aux coûts de renforcement de l'enveloppe pour les solutions électriques (panneaux rayonnants, eau chaude sanitaire thermodynamique). C'est la conclusion d'une étude réalisée par Cerqual, la filiale de certification de Qualitel.

↱ Marchés publics : le seuil de dispense de procédure est relevé à 15 000 €

Le décret est paru au Journal officiel du 11 décembre et il relève le seuil de dispense de publicité et de mise en concurrence des marchés publics de 4 000 à 15 000 €. Une décision attendue de longue date par les entreprises, qui va considérablement simplifier les procédures qui concernent les marchés de faibles montants.

ENTREPRISES ARTISANALES DU BATIMENT 2012, l'année de toutes les incertitudes

Les dernières semaines ont été riches en annonces diverses et variées, tant en matière fiscale qu'économique. Malgré les difficultés, les artisans du bâtiment ont des convictions solides...

D.R.



Perméabilité à l'air : 500 entreprises vont être qualifiées

L'organisme de certification Qualibat a certifié à ce jour, 112 nouvelles entreprises représentant 147 opérateurs. Ils viennent s'ajouter aux 110 entreprises et 140 opérateurs de mesures autorisés à exercer leur activité depuis le 1er janvier 2011, ce qui porte le total à 222 entreprises et 287 opérateurs en France.

Les Français privilégient trois travaux

Depuis 2009, les projets relatifs aux fenêtres, à l'énergie solaire et aux pompes à chaleur restent les travaux prioritaires des Français. C'est ce qu'a montré une enquête menée par le site MonBaromètre.com (Quotatis) qui permet aux professionnels de réaliser des études de marché gratuites.



Chacun le sait désormais, 2012 s'annonce comme une année difficile, voire même périlleuse. Comme quasiment l'ensemble des secteurs d'activité, le bâtiment va subir de plein fouet la politique d'austérité mise en place par le Gouvernement.

A la veille des fêtes (fait rarissime), les organisations professionnelles du secteur ont parlé fort, et d'une seule et même voix. La Fédération des promoteurs immobiliers, la Fédération française du bâtiment, Union des Maisons Françaises et le Syndicat des aménageurs-lotisseurs ont parfaitement exprimé leur « colère » avant de dénoncer les récentes mesures gouvernementales en matière de logements : taxe sur les plus-values immobilières, coup de rabot sur les avantages fiscaux en matière d'investissement locatif, hausse de la TVA à 7 % (voir encadré), révision de l'éco-PTZ, etc. Il faut dire qu'il y avait de quoi : certes, le souci de réduire l'impressionnant déficit du pays dicte ces mesures gouvernementales, mais pourquoi pénaliser autant un secteur qui répond à un vrai besoin vital (le pays manque de logements, non ?) et peut générer autant d'emplois, qui plus est non délocalisables ? Notre secteur, compte plus de 1.2 million de salariés et les projections 2012 annoncent une perte « mécanique » de 35.000 emplois ! 40.000 emplois ayant déjà été perdus depuis la crise financière de 2008, où allons-nous ?

Des précisions concernant la TVA à 7 %

Après tergiversations et arbitrages, la règle s'applique selon le tableau que nous publions (voir encadré). Les artisans sont évidemment « vent debout » contre cette décision car eux mesurent bien à quel point la TVA à 5,5 % avait impacté favorablement l'activité ces dernières années. Reste qu'une loi est une loi et qu'ils l'appliqueront, bien sûr. On aurait simplement pu leur éviter un tel remue-ménage en fin d'année et leur permettre d'avoir une attitude claire et responsable vis à vis de leurs clients qui, ne l'oublions pas, sont autant d'électeurs potentiels…



La crise est bien là…

Compte-tenu des difficultés économiques et de la politique d'austérité mise en place par l'actuel gouvernement, seuls 11 % des artisans interrogés pensent pouvoir augmenter l'effectif de leur société. Evidemment, la baisse du carnet de commandes de leur entreprise et l'atmosphère délétère en matière économique sont passées par là. C'est ce qu'a montré une étude Opinion Way, réalisée



A savoir

Tableau TVA

	2011	2012
Devis signé ET ACOMPTE ENCAISSÉ AVANT LE 20 DÉCEMBRE 2011 Travaux non exécutés ou en cours	5,5 %	5,5 %
Devis signé ET ACOMPTE REÇU (remise de chèque) Travaux exécutés en 2012	5,5 % Acompte	7 % Situations et Factures
Travaux totalement exécutés et totalement facturés en 2011 Encaissement en 2012 - Retenue de garantie	-	5,5 %
Travaux totalement exécutés et payés en intégralité en 2011	-	5,5 %
Autres cas	5,5 %	7 %

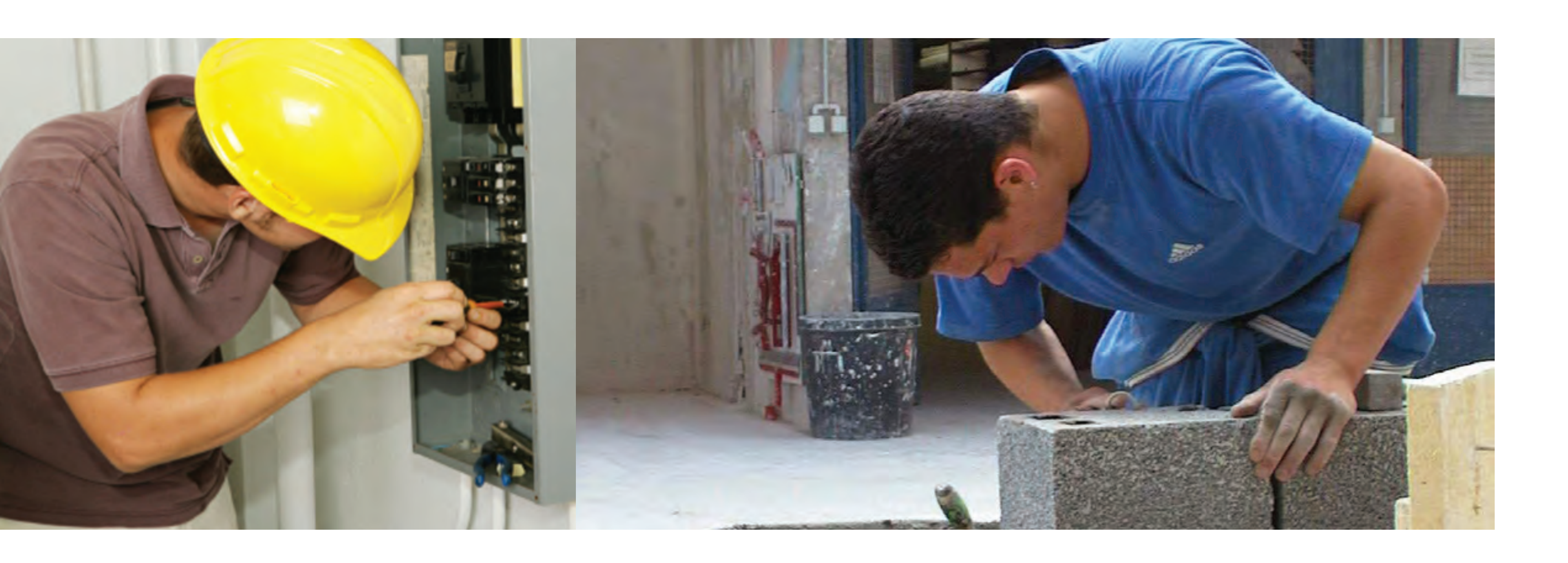


Le bilan 2011 de la certification HQE

En 2011, la certification NF HQE a concerné 18 000 logements, 11 millions de m² du tertiaire et l'implication de 360 acteurs du secteur. Ces chiffres ont été révélés en décembre dernier lors des Assises nationales de l'association HQE qui publiera par ailleurs dans quelques semaines les résultats de la phase de test, lancée fin 2010, de « HQE Performance ».

Les isolants minces en question

L' Ademe, s'appuyant sur les résultats de deux études réalisées dans le cadre du programme national de recherche et d'expérimentation sur l'énergie dans le bâtiment, a rendu un avis concernant les isolants minces (PMR – Produits Minces Réfléchissants).
Selon l'agence, ils devraient être utilisés en complément d'isolation thermique, une fois posés par des professionnels. Le Syndicat des fabricants d'isolants réflecteurs minces multicouches (Sfirmm) s'est étonné du parti pris de l'Ademe, qui a choisi «d'exhumer» une ancienne étude. Ses résultats sont sujets à caution, a-t-il précisé dans un communiqué.



fin novembre dernier.
Presque tous cependant (87 %) sont d'accord sur un point, capital à leurs yeux : la difficulté de recruter du personnel qualifié.
C'est là que nous retrouvons les problèmes aigus en matière de formation que nous évoquions plus haut. De toute part, politiquement parlant et avec la prochaine élection présidentielle en ligne de mire, on déclare qu'il faut enfin réformer et encore réformer et que le modèle actuel est en train de péricliter. On pourrait rêver d'une première application concrète avec une meilleure valorisation des métiers du secteur du bâtiment et une formation (enfin) résolue et efficace de tant de jeunes en quête d'un emploi stable et qualifié.

Et malgré tout ça, la foi en soi et en son métier...

Face à cette déferlante, les artisans croient en eux, à leurs valeurs et savoir-faire et une grande majorité d'entre eux est confiante dans l'avenir de leurs entreprises.
La passion est leur principal moteur (65 %). Ils se déclarent fiers de leur métier car ils savent très bien qu'ils *« contribuent de façon essentielle à l'activité économique nationale »* (71 %). Bien plus clairvoyants que nombre d'analystes et d'experts, 92 % des artisans interrogés estiment que leur métier *« maintient une économie de proximité indispensable,* qu'ils *« génèrent des emplois »* (89 %), qu'ils *« pérennisent une vie sociale dans les territoires »* (88 %) et même qu'ils sont *« un levier de formation pour les jeunes »* (88 %).
En revanche, à 77 %, ils pensent que *« les jeunes sont mal préparés à la vie des entreprises et au monde du travail »*. A 83 %, les artisans interrogés affirment que les métiers du bâtiment sont *« mal valorisés »* dans le système scolaire français. Pour eux, l'apprentissage reste *« le meilleur moyen d'apprendre un métier »* (93 %) et que c'est une voie royale pour *« faire prendre conscience aux jeunes des réalités de la vie active »* (92 %).
Ces dernières appréciations tournent au plébiscite. A tel point qu'on peut désormais sérieusement se demander ce qu'attendent nos élus pour vraiment *« mettre le paquet »* sur ces acquis dans lesquels le savoir-faire des artisans du bâtiment s'est exprimé avec autant d'ampleur depuis des lustres et des lustres.
Dernier point : il est largement prouvé qu'une bonne politique en matière de logements porte de beaux fruits : selon les derniers chiffres publiés par le ministère du Développement durable, les mises en chantiers de logements ont enregistré une hausse sur l'année 2011. Tous les segments ont profité de cette embellie, due en grande partie aux différents dispositifs fiscaux qui viennent soit de disparaître soit d'être « rabotés ». Allez comprendre... ●



Enjeux

La formation : essentielle et génératrice de profits

> DOSSIER RÉALISÉ PAR JEAN-LUC FOURNIER

La formation est au cœur des préoccupations des artisans du secteur du bâtiment. Elle peut représenter un véritable casse-tête si elle n'est pas planifiée et organisée. Pourtant, elle peut être appréhendée très simplement. Et, dans ce cas, c'est « tout bénéfice » pour l'artisan. Mode d'emploi.

Quel artisan n'a pas eu un jour cette pensée ? « Comment faire pour assurer aux compagnons de l'entreprise (dont moi-même) la formation nécessaire pour développer ma société face aux nouveaux enjeux qui sont ceux du secteur du bâtiment ? » Aucun artisan n'ignore la problématique de la formation. Mais chacun doit faire face du mieux qu'il peut à ses contraintes quotidiennes. Cependant, avec un peu de méthode, vous pouvez optimiser tout cela et même vous frotter les mains ensuite…


Formation générique.

© AFPA-PACA

Formation : l'état des lieux

Une récente étude nationale (Artiscan 2) est édifiante et les données ci-dessous devraient interpeller les artisans du bâtiment et leurs salariés.

81,5 % des gérants et 67,2 % des salariés n'ont pas suivi une formation lors des années 2009 et 2010. C'est surprenant au regard des enjeux nouveaux du secteur du bâtiment. La crise économique a-t-elle provoqué des craintes excessives, chacun essayant « d'engranger » un maximum de chantiers ? Prise de conscience insuffisante de la nécessité absolue de se former, nouvelles contraintes réglementaires obligent ? Ou surestimation de ses capacités à répondre aux nouveaux enjeux ? Il serait intéressant qu'une autre étude sérieuse se penche sur ces questions.

Car, quand on a suivi une formation, les bénéfices sont bien réels, comme l'indique clairement le dernier diagramme. Près des deux tiers de ceux qui ont suivi une formation en reviennent avec la connaissance de nouvelles techniques de mise en œuvre, 60 % ont découvert de nouveaux produits et plus du tiers ont découvert de nouveaux modes d'organisation sur les chantiers (un point capital en termes d'efficacité et de rentabilité).

Alors, qu'attendent les plus de 80 % de gérants et plus des deux tiers des salariés qui n'ont pas suivi une formation lors des deux dernières années ?

Pour le moins, une forte sollicitation, venue des Fédérations professionnelles par exemple, s'impose.

D'abord et avant tout, bien connaître les offres

Là est le premier secret pour bénéficier d'un personnel formé qui, ensuite, vous fera gagner nombre de marchés et éviter bien des soucis au moment de la livraison des travaux.

Basez-vous sur les organisations professionnelles : toutes développent une excellente expertise en matière de formation.

- La Fédération Française du Bâtiment (FFB) et la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB) vous orientent sur des programmes et modules de formation continue qui sont

La formation du gérant durant les deux dernières années

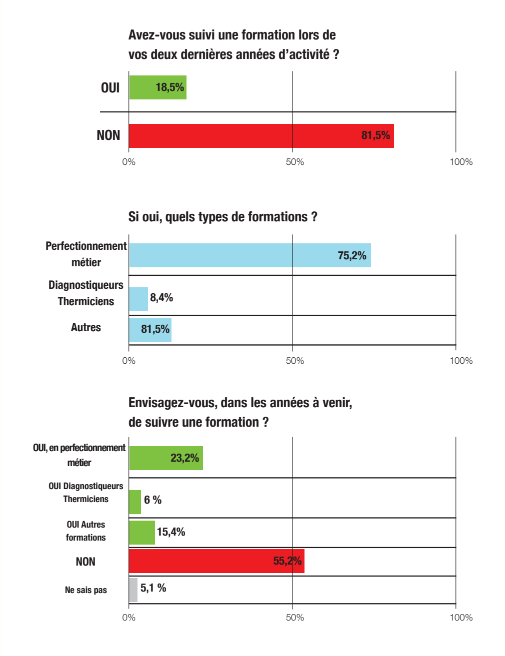
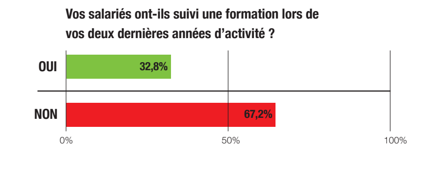
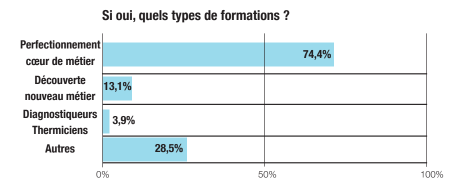
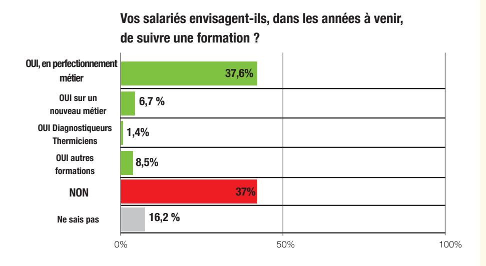


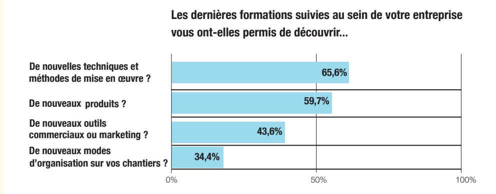
Diagramme des salariés







Les bénéfices de la formation pour les entreprises artisanales



Étude Artiscan2, en % d'entreprises interrogées.
totaux > 100% :
plusieurs réponses possibles par répondant
infographie asp

particulièrement à la pointe des besoins des artisans (RT 2012 et BBC sont au premier plan). N'hésitez pas à vous adresser à elles, elles sont au fait de vos contraintes et toutes deux vous fourniront les sésames nécessaires, notamment sur le plan administratif et sur le plan des financements auxquels vous avez droit.

Renseignements : www.ffb.fr ou www.capeb.fr

- **Votre Chambre des Métiers répond également à ces mêmes problématiques.** Très bien réparties sur le territoire, la plupart des Chambres des Métiers possèdent en leur sein un Département Formation aux Métiers (l'appellation varie selon les Chambres). Là aussi, on peut accéder à des modules concrets et très efficacement condensés en des laps de temps qui ne handicapent pas le planning des entreprises. Toutes vous proposent une assistance efficace en matière de formalités administratives.

- **Posez les bonnes questions à votre Organisme paritaire collecteur agréé** (OPCA). Vous financez vous-même vos besoins en formation en lui versant régulièrement les sommes réglementaires. En retour, il vous apporte une aide en termes de conseils ou d'informations par exemple pour gérer votre plan de formation, ce qui comprend une orientation vers les modules nécessaires à vos besoins précis. Le début d'année est la bonne période pour acter vos demandes, car les fonds sont alors tous disponibles. Attention ! Les années ne se cumulent pas : si vous n'avez pas utilisé ces fonds lors d'une année x, ils sont « perdus » pour vous…

Renseignements : www.opcabat.asso.fr

- **Pensez également à tout ce que peut vous offrir votre distributeur de matériaux.** Depuis longtemps, il connaît vos problématiques et vos contraintes. En relation directe avec les fabricants, il sait y répondre. Au plus près de vous, il sait que la formation concrète se doit de ne pas trop éloigner votre personnel de l'exécution des chantiers. Souvent, les modules qu'il propose se réalisent en soirée, ou lors d'un créneau spécifique annoncé longtemps à l'avance. Parfait pour le planning de votre entreprise. →

Avant tout, du concret…



Les tests d'étanchéité à l'air sanctionneront le savoir-faire de votre entreprise.

Pas de bla-bla, des résultats. Les artisans sont catégoriques quant à la formation qu'ils permettent à leurs compagnons d'acquérir. Les principales formations sont exhaustivement décrites sur les sites des Chambres des métiers. Au niveau national, la tendance est évidemment aux formations concernant les économies d'énergie dans le neuf (BBC) mais aussi dans le secteur de la rénovation, qui représente un fabuleux gisement de chantiers pour les artisans du bâtiment puisque pas moins de 30 millions de logements sont concernés.

Généralement, ces formations reposent sur trois modules distincts. **Le module 1** permet d'identifier les éléments-clés de l'offre globale d'amélioration énergétique des bâtiments. **Le module 2** permet de maîtriser les logiciels de mise en œuvre des solutions techniques. **Le module 3**, très important, permet de maîtriser et mettre en œuvre les groupes de technologie permettant d'atteindre les objectifs de la RT 2012.

Côté coût pour l'entreprise, ces formations sont prises en charge dans le cadre du dispositif des Certificats d'économies d'énergie, dans des conditions définies par les arrêtés du 19 décembre 2006 et du 23 mars 2009 pour les entreprises et artisans du Bâtiment adhérents aux OPCA et FAF.

L'entreprise ou l'artisan émet une demande de remboursement auprès de son OPCA ou FAF, après avoir réglé le coût pédagogique aux organismes de formation.

La prise en charge s'élève à 95 % des dépenses demandées en remboursement, composées :

- du coût pédagogique dans la limite de 200 € HT ou net/jour/stagiaire pour les modules 1 et 2 et 350 € HT ou net/jour/stagiaire pour le module 3
- d'un Forfait Autres dépenses (salaires, charges, hébergement...) : 200 € HT ou net/jour/stagiaire.

La liste des organismes habilités à dispenser les formations est consultable sur le site www. clubc2e.org

La formation des jeunes

Malgré les vicissitudes économiques, l'artisanat du bâtiment ne cesse de créer des emplois depuis des années maintenant. Et pourtant, ses besoins en recrutement restent partiellement insatisfaits. On peut se perdre en conjectures sur les raisons de ce constat (rôle de l'éducation nationale, « mauvaise » image de certains métiers du bâtiment, pénibilité etc.).
Reste que les artisans sont encore les mieux placés pour vanter leur métier et orienter les jeunes vers les bonnes filières.
Pour les plus jeunes, l'apprentissage reste la voie royale. A partir de la fin du collège, l'accès est ainsi ouvert vers le CAP puis le BAC Pro. Inutile de détailler plus les avantages incomparables de l'apprentissage, il n'est pas une entreprise du secteur du bâtiment qui les ignore.
Pour les jeunes jusqu'à 25 ans, le Brevet professionnel, voire plus tard le BTS (Brevet de Technicien Supérieur) sanctionnent le niveau de formation acquis. Là encore, votre Fédération professionnelle ou votre Chambre des Métiers sont les bons interlocuteurs. Pour vos salariés, le Brevet technique des métiers valide une formation complémentaire très concrète.
La véritable formation ne s'arrête pas là. Tous les artisans sont unanimes sur au moins un point : c'est sur le terrain, au quotidien, confronté aux situations les plus variées que l'on appréhende le mieux « toutes les astuces et ficelles du métier ». Ce que l'on appelle aussi « le tour de main », cet art inimitable de bien connaître le produit, sa mise en œuvre, de savoir contourner les obstacles et exploiter au mieux les possibilités existantes, c'est le terrain et rien d'autre qui peut l'apporter complètement. Combien de compagnons se rappellent-ils avec émotion du savoir-faire reçu d'un de leurs premiers patrons et qu'ils ont à leur tour cultivé et développé ensuite ?
La pratique a toujours, de tout temps, été très évolutive. De nos jours, c'est encore plus vrai avec l'accélération des technologies, la diversité des matériaux et l'extra-ordinaire puissance de calcul apportée par l'informatique.
Résumons : les enjeux en matière d'économie d'énergie sont tels, le nombre de logements à rénover ou à construire si important qu'à l'évidence le métier d'artisan est un des plus beaux métiers d'avenir qui soit. C'est pourquoi la formation, en particulier celle des jeunes, est devenue rigoureusement indispensable. Et comme le dit le titre général de ces pages qui lui sont consacrées la formation est donc source de profits importants…

Les Compagnons du devoir : la voie reste royale



Ces « héritiers » du compagnonnage né au moyen-âge représentent en fait le premier Centre de formation en France, tout simplement. Chaque année, Les Compagnons forment plus de 10 000 jeunes (dont 6 000 apprentis) dans près de trente métiers différents.
Ils ont gardé leur tradition du Tour de France : les Compagnons voyagent toujours de ville en ville et multiplient ainsi les expériences professionnelles dans différentes entreprises. Parfait pour une maturité beaucoup plus vite acquise. Le concret, toujours le concret.
Leur public a beaucoup changé depuis une quarantaine d'années : fournissant jadis les plus forts contingents, les jeunes en fin de collège sont certes toujours les bienvenus, mais ils sont désormais de plus en plus rejoints par des jeunes… bacheliers, attirés là par une quasi assurance d'avoir un bon job à la fin de leur périple avec les Compagnons.
Un peu partout en France, chaque Maison des Compagnons du Devoir organise des Portes ouvertes, généralement au mois de mai. Depuis la dernière rentrée scolaire, les Compagnons du Devoir proposent une véritable Licence des Métiers, un authentique BAC + 3 développé en partenariat avec le Conservatoire national des Arts et Métiers (CNAM) sur la base de l'alternance classique (partage du temps entre l'entreprise et la formation). Fin du fin, cette licence intègre un stage d'un an à l'étranger, dans de véritables entreprises partenaires, sélectionnées sur leur sérieux et leur apport de savoir-faire.
Un vrai et incomparable « must », très demandé par les jeunes. Erasmus au pays du Bâtiment : une superbe innovation !
Renseignements :
www.compagnonsdudevoir.com
(un outil « Voyager » sur la page d'accueil propose 50 villes « points de chute » pour une formation Compagnons du Devoir. Il y en a forcément une près de chez vous.)

Fabricant + distributeur : le duo gagnant !





Pose bloc chanvre

Sur fond de problématique de rénovation énergétique, les artisans sont en grande demande de formations concrètes, au plus près des réalités du terrain. Votre distributeur de matériaux organise souvent des mini-sessions de formation en relation avec les fabricants. Ainsi, Chausson Matériaux et le fabricant Chanvibloc ont-ils récemment invité nombre d'entreprises de la région de Nyons, dans la Drôme, sur le chantier d'une maison passive réalisée notamment avec des briques de chanvre. L'architecte de cette réalisation, Dominique Fahri, en compagnie de Georges Brusset, l'artisan qui a exécuté les travaux, ont ainsi pu témoigner de la performance énergétique et de la facilité de pose de ce matériau auprès de la vingtaine de personnes présentes. Dominique Fahri résume ainsi l'avantage d'une telle présentation : *« Essayer ce matériau, c'est en fait l'adopter. Chaque artisan peut ainsi bénéficier d'une nouvelle corde à son arc. D'ailleurs, M. Brusset peut également le dire : c'est sa deuxième réalisation avec nous et aujourd'hui, il attend avec impatience la suivante, tant il est conquis… »*
C'est ainsi, au plus près du terrain et très concrètement, que votre distributeur de matériaux, associé avec les fabricants, assume sa mission de faire découvrir aux artisans les nouvelles techniques constructives, les matériaux utilisés et leur performance en matière énergétique, notamment. Sans oublier ce qui revêt un caractère forcément important pour l'artisan ou son compagnon : la facilité de mise en œuvre. Exemple réel à l'appui et… sur le chantier.

Tableau de bord

ÉVOLUTION DE L'INDICE DU COÛT DE LA CONSTRUCTION

2009 T1	1 503	+ 0,40
2009 T2	1 498	- 4,10
2009 T3	1 502	- 5,77
2009 T4	1 507	- 1,05
2010 T1	1 508	+ 0,33
2010 T2	1 517	+ 1,27
2010 T3	1 520	+ 1,20
2010 T4	1 533	+ 1,73
2011 T1	1 554	+ 3,05
2011 T2	1 593	+ 5,01
2011 T3	1 624	+ 6,84

PLAFOND DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

Montant du plafond de la sécurité sociale du 01/01/2012 au 31/12/2012

Plafond annuel	36 372 euros
Plafond trimestriel	9 093 euros
Plafond mensuel	3 031 euros
Plafond par quinzaine	1 516 euros
Plafond hebdomadaire	699 euros
Plafond journalier	167 euros
Plafond horaire	23 euros

Source : arrêté du 30 décembre 2011 publié au Journal officiel du 31 décembre 2011.

SMIC

Année	Smic horaire brut en euros	Smic mensuel brut en euros pour 151,67 h de travail	Date de parution au JO
2012	9,22	1 398,37	23/12/2011
2011	9,19	1 393,82	30/11/2011
2011	9,00	1 365,00	17/12/2010
2010	8,86	1 343,77	17/12/2009
2009	8,82	1 337,70	26/06/2009

Note : le smic horaire brut en euros est apprécié à la date d'entrée en vigueur du nouveau taux. Il peut donc y avoir un changement de taux en cours d'année.

REMBOURSEMENT FORFAITAIRE DES FRAIS DE DÉPLACEMENT

Les frais engagés par un salarié à l'occasion de déplacements dans le cadre de son travail doivent lui être remboursés.
Ces remboursements sont exonérés de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu s'ils respectent certaines limites d'exonération établies chaque année par l'administration.

BARÈME DE REMBOURSEMENT DES FRAIS KILOMÉTRIQUES POUR 2012

Barème kilométrique 2012 sur les revenus 2011. Évaluation fiscale des frais de déplacement à titre professionnel (en euros et par kilomètre parcouru) effectué en véhicule automobile. Ce barème est en fait identique à celui de 2011 puisque le Gouvernement a gelé tous les barèmes liés à l'impôt sur le revenu dans le cadre du plan de rigueur.

Nb de CV	moins de 5 000 km	5 001 à 20 000 km	plus de 20 000 km
3 CV	d x 0,405	(d x 0,242) + 818	d x 0,283
4 CV	d x 0,487	(d x 0,274) + 1 063	d x 0,327
5 CV	d x 0,536	(d x 0,3) + 1 180	d x 0,359
6 CV	d x 0,561	(d x 0,316) + 1 223	d x 0,377
7 CV	d x 0,587	(d x 0,332) + 1 278	d x 0,396
8 CV	d x 0,619	(d x 0,352) + 1 338	d x 0,419
9 CV	d x 0,635	(d x 0,368) + 1 338	d x 0,435
10 CV	d x 0,668	(d x 0,391) + 1 383	d x 0,46
11 CV	d x 0,681	(d x 0,41) + 1 358	d x 0,478
12 CV	d x 0,717	(d x 0,426) + 1 458	d x 0,499
13 CV et plus	d x 0,729	(d x 0,444) + 1 423	d x 0,515

Cas général

REMBOURSEMENT FORFAITAIRE DES FRAIS DE DÉPLACEMENT - LIMITES D'EXONÉRATION ADMISES PAR L'URSSAF ET LE FISC POUR 2012

Frais de nourriture	Montant pour 2012
Indemnité de restauration sur le lieu de travail	5,90 €
Indemnité de repas en cas de déplacement professionnel	17,40 € par repas
Indemnité de repas ou de restauration hors des locaux de l'entreprise	8,40 €

Charges sur salaire au 1er janvier 2012

BARÈME DE CALCUL DES CHARGES SOCIALES

Régimes	% total	% empl.	% sal.	Assiette
I. URSSAF				
Assurance maladie (1)	13,55	12,8	0,75	T
Solidarité autonomie	0,3	0,3		T
Allocations familiales	5,4	5,4		T
Aide logement (1bis)	0,5	0,5		T
Assurance vieillesse	1,7	1,6	0,1	T
Accidents du travail	Tx var.	Tx var.		
CSG	7,5		7,5	98,25 % du brut
CRDS	0,5		0,5	98,25 % du brut
Assurance vieillesse	14,95	8,3	6,65	< 1 P
Aide au logement	0,1	0,1		< 1 P
II. Pôle emploi				
Chômage	6,4	4	2,4	< 4 P
AGS	0,3	0,3		< 4 P
III. Retraites compl.				
Cadres				
Arrco (2)	7,5	4,5	3	< 1 P
Ass. décès obligatoire	1,5	1,5		< 1 P
AGFF	2	1,2	0,8	< 1 P
Agirc (3)	20,3	12,6	7,7	1 P < et < 4 P
Apec (4)	0,06	0,036	0,024	1 P < et < 4 P
AGFF	2,2	1,3	0,9	1 P < et < 4 P
Agirc (5)	20,3	Rép. libre	Rép. libre	4 P < et < 8 P
CET (6)	0,35	0,22	0,13	< 8 P
Non-cadres				
Arrco (7)	7,5	4,5	3	< 1 P
AGFF	2	1,2	0,8	< 1 P
Arrco (7)	20	12	8	1 P < et < 3 P
AGFF	2,2	1,3	0,9	1 P < et < 3 P
IV. Taxes				
Sur les salaires (8)	4,25	4,25		T
Construction (9)	0,45	0,45		T
Apprentissage (10)	0,5	0,5		T
Form. continue (11)				
+ de 19 salariés	1,6	1,6		T
Entre 10 et 19 salariés	1,05	1,05		T
moins de 10 salariés	0,55	0,55		T

P = plafond mensuel SS ; T = totalité du salaire

(1) Maladie, maternité, invalidité, décès / (1bis) au moins 20 salariés / (1ter) plus de 9 salariés.
(2) Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %, selon la répartition 60 % employeur et 40 % salarié.
(3) Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %. Pour les cadres dont la tranche B est faible ou nulle, des cotisations sont dues à l'Agirc au titre de la GMP.
(4) S'ajoute une cotisation annuelle forfaitaire.
(5) Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %.
(6) S'ajoute aux cotisations Agirc.
(7) Taux tenant compte du pourcentage d'appel de 125 %, selon la répartition 60 % employeur et 40 % salarié.
(8) Non exigible dans la mesure où l'employeur est assujetti à la TVA. Des taux majorés s'appliquent au-delà de seuils, revalorisés annuellement.
(9) Au moins 20 salariés.
(10) A la taxe proprement dite, s'ajoute une contribution additionnelle et une contribution supplémentaire. En Alsace-Moselle, le taux de la taxe d'apprentissage est ramené à 0,26 % au lieu de 0,5 %.
(11) Participation supplémentaire de 1% sur la rémunération des salariés sous contrat à durée déterminée quel que soit l'effectif. Taux spécial de 2 % pour les entreprises de travail temporaire d'au moins 20 salariés et de 1,35 % pour celles ayant au moins 10 et moins de 20 salariés.

Au sommaire



FICHE PRATIQUE

Le besoin en fonds de roulement (BFR) est un indicateur-clé du financement à court terme de votre entreprise. Sous-estimé ou mal maîtrisé en période de création ou de croissance, il peut conduire à une rupture de trésorerie.

Maîtrisez le BFR pour assainir votre trésorerie

1 Le BFR, qu'est-ce que c'est ?

Il s'agit de la somme de liquidités nécessaires au fonctionnement de votre entreprise. « Le besoin en fonds de roulement, ou BFR, exprime le décalage entre l'entrée et la sortie d'argent d'une société, explique Michel Jez, responsable du pôle accompagnement des entrepreneurs au sein de l'Agence pour la création d'entreprises (APCE). Un artisan doit acheter ses marchandises, constituer des stocks, rémunérer ses salariés avant de vendre ses prestations. Il a donc besoin de liquidités pour combler cet écart. » Dès le lancement de votre entreprise, vous devez donc prévoir les ressources nécessaires au financement de votre BFR. Christophe Milhem, expert-comptable et élu à l'Ordre des experts-comptables, constate que « beaucoup de dirigeants sous-estiment, en phase de création, leur besoin en fonds de roulement, ainsi que les nombreux financements qu'ils auront à réaliser. Que ce soient des véhicules, des ordinateurs ou des machines, voire les premiers loyers avec dépôt de garantie et travaux d'agencements ». Le BFR ne doit pas non plus être négligé en période de croissance. Le risque, pour une structure qui grandit rapidement sans avoir anticipé l'augmentation correspondante de son besoin en fonds de roulement, est tout simplement de se retrouver en situation de rupture de trésorerie. Un suivi attentif permet donc de remarquer un accroissement inattendu de son BFR. Et de prendre les mesures qui s'imposent.

2 Comment calculer votre BFR ?

Le besoin en fonds de roulement se calcule lors de l'élaboration de votre business plan. Pour l'évaluer (lire notre encadré), il convient de chiffrer les stocks de matières premières que doit posséder votre entreprise à tout moment. Comptabilisez également votre encours clients – il s'agit du montant de vos créances en attente de règlement –, ainsi que le montant des "crédits fournisseurs", →


Entrez dans la première entreprise de France
www.semaine-nationale-artisanat.fr
Semaine nationale de l'artisanat
09 > 16 mars 2012
l'Artisanat
Première entreprise de France
AGIR POUR REUSSIR
www.artisanat.fr
CMA
Chambres de Métiers et de l'Artisanat
Assemblée Permanente
UPA
Union Professionnelle Artisanale
PARTENAIRES OFFICIELS
MAAF PRO
SOCAMA
mnra
la mutuelle des artisans
SIAGI
Garantir l'accès au crédit
PARTENAIRE ASSOCIÉ
RSI
Régime Social des Indépendants
PARTENAIRES RELAIS
AMF
ASSOCIATION DES MAIRES DE FRANCE
Fédération Française des Coopératives et Groupements d'Artisans
FFCGEA
Institut National des Métiers d'Art
fenara
les retraités de l'artisanat
PARTENAIRE MÉDIA
Le Point

→ évalués en TTC. Il correspond aux délais de paiement accordés par vos fournisseurs. Une fois ces étapes effectuées, vous pourrez calculer votre besoin en fonds de roulement.
Vous allez alors constater que soit votre BFR est négatif, c'est-à-dire que votre activité génère tous les mois de la trésorerie, soit votre BFR est positif, donc que vous avez besoin de liquidités pour financer votre activité. Dans ce dernier cas, il est impératif de trouver une solution. « Un BFR positif n'est pas synonyme de mauvaise gestion de l'entreprise. Cette situation se produit dans la grande majorité des TPE, à savoir celles qui doivent régler leurs fournisseurs, dettes fiscales et sociales, avant même d'avoir pu encaisser le produit de leurs ventes », poursuit Christophe Milhem (Ordre des experts-comptables). En règle générale, les banques acceptent de financer le BFR d'une entreprise. Mais, de votre côté, faites attention à privilégier des emprunts à 3 ou 4 %. Des taux raisonnables comparés à certains découverts qui avoisinent les 10 à 12 %, voire plus. S'il semble important de financer votre besoin en fonds de roulement, il faut aussi penser à le réduire pour améliorer votre trésorerie.

3 Comment réduire son BFR ?

Ainsi, plus votre BFR est faible, plus votre entreprise est apte à se développer en toute sécurité. Il y a d'ailleurs plusieurs leviers sur lesquels vous pouvez jouer. Premier paramètre : l'encours client. « Il faut se concentrer sur les mauvais payeurs et mettre en place des actions de suivi pour amener les clients à régler plus rapidement leurs dettes. Il ne faut pas hésiter à les relancer par courrier ou par téléphone », explique Christophe Milhem.
Second outil : demander des délais de règlement plus longs à vos fournisseurs. Cela peut se faire en les mettant en concurrence lors de la renégociation de vos contrats. Vous pouvez enfin limiter votre stock. Son optimisation consiste à aboutir à un niveau d'approvisionnement le plus faible possible pour ne financer que le minimum nécessaire à la bonne marche de votre activité. En clair, soyez le plus rigoureux possible dans la gestion quotidienne de votre entreprise. ●

M.L.

A savoir

Calcul du BFR : mode d'emploi

La formule générale du calcul du besoin en fonds de roulement (BFR) est la suivante :

Besoin en fonds de roulement =	
Stocks moyens HT	Stock de matières premières et de produits finis dont l'entreprise doit disposer en permanence pour exercer son activité
+ Encours moyens créances clients TTC	Moyenne des sommes en attente de règlement
– Encours moyens crédits fournisseurs TTC	Factures qui seront dues aux fournisseurs, en fonction des délais de paiement qu'ils vous accordent



FICHE PRATIQUE

Le contrat à durée déterminée (CDD) et le contrat de travail temporaire (CTT) ont des points communs. Toutefois, quelques subtilités peuvent faire pencher la balance d'un côté ou de l'autre. Revue de détail.

Intérim et CDD à la loupe



FOTOLIA

Les régimes juridiques du contrat à durée déterminée (CDD) et du contrat de travail temporaire (CTT) sont proches. *« Aucune des solutions ne doit être automatiquement privilégiée »*, affirme Stéphane Béal, directeur adjoint du département droit social du cabinet Fidal. L'avocat préconise plutôt de considérer les atouts et les limites de chacun au cas par cas.

1 Les motifs de recours

Les cas pour lesquels le législateur autorise la signature d'un CDD ou d'un CTT sont identiques. Aucun des deux types de contrat ne doit avoir pour objet ou effet de pourvoir durablement un emploi lié à l'activité normale de l'entreprise. Ils ne sont conclus que pour les besoins d'exécution d'une tâche temporaire (remplacement d'un salarié s'absentant pour cause de formation, congés payés, congé maternité, maladie, etc.), ou pour pallier l'accroissement temporaire de l'activité. Les mêmes interdictions s'appliquent aux deux. Impossible de recourir à ces contrats dans les six mois suivant un licenciement pour motif économique ou pour remplacer un salarié gréviste. En revanche, les contrats liés à la politique de l'emploi (du type Initiative emploi) ne peuvent prendre que la forme d'un CDD.

2 La relation employeur-employé

Le CDD lie contractuellement un collaborateur et une entreprise, tandis que *« le CTT instaure une relation triangulaire »*, indique Julien Boutiron, avocat spécialisé en droit social et contentieux, directeur de son propre cabinet et coauteur du livre *Le droit du travail pour les nuls*, paru aux éditions First en mars 2011. *« Une entreprise de travail temporaire embauche un salarié, lequel est ensuite mis à la disposition*d'une *société utilisatrice le temps d'une mission. L'intérimaire, à l'instar de n'importe quel autre salarié, doit respecter les règles en vigueur dans l'entreprise »*, ajoute-t-il. Attention, n'étant

pas son employeur légal, l'entreprise n'a aucun pouvoir disciplinaire sur un intérimaire à la différence du salarié en CDD. « En cas de conflit, seule l'agence est à même de sanctionner l'intéressé ou de le remplacer », précise l'expert.

3 Les formalités administratives et comptables

Avec l'intérim, la PME utilisatrice s'affranchit de certaines démarches liées au recrutement (publication d'une petite annonce, rédaction du contrat de travail) et des formalités administratives (visite médicale, déclarations aux organismes sociaux, émission d'un bulletin de paie mensuel). Elle règle la facture en fin de mission ou avec un certain délai (souvent de 30 jours). L'imputation comptable d'un salarié employé en CDD, payé à la fin du mois, et celle d'un intérimaire ne sont donc pas les mêmes. Néanmoins, Julien Boutiron tord le cou à une idée reçue : à moins qu'il ne remplace un salarié absent, l'intérimaire – tout comme le salarié en CDD – est comptabilisé dans les effectifs de la société, au prorata de son temps de présence. Il pèse sur l'effectif, et peut donc vous faire franchir certains seuils.

4 La période d'essai

Une mission comporte une période d'essai plus courte qu'un CDD. À défaut d'accords collectifs de branche ou d'accords d'entreprise, elle est fixée à deux jours si le contrat a une durée inférieure ou égale à un mois ; à trois jours si la durée est comprise entre un et deux mois ; et à cinq jours si le contrat excède deux mois. La période d'essai d'un CDD est calculée sur la base d'un jour par semaine travaillée, dans la limite maximale de deux semaines, pour ceux dont la durée est inférieure ou égale à six mois. Pour les contrats d'une durée supérieure, la période est fixée à un mois.

5 La durée du contrat

À la différence du CDD qui, par définition, est conclu avec un terme précis, il est possible d'avancer ou de reporter la fin d'une mission confiée à un intérimaire, à raison d'une journée pour cinq jours de travail ou de deux jours pour une mission inférieure à dix jours de travail. La rupture anticipée d'un CTT ou d'un CDD ne peut intervenir qu'à la suite d'un commun accord entre les deux parties, à moins d'une faute grave. L'agence d'intérim, dont vous êtes un client fidèle, pourra se montrer arrangeante si vous manifestez des griefs envers votre intérimaire et puiser dans son vivier de profils pour vous contenter rapidement, souvent sans frais supplémentaires. Dans la plupart des situations, la durée maximale du contrat est de 18 mois dans les deux cas, renouvellement inclus.

6 Les droits de l'employé

Le salarié en CDD bénéficie des droits collectifs en vigueur dans l'entreprise : participation, intéressement, mutuelle, activités sociales et culturelles du comité d'entreprise. Ce n'est pas le cas de l'intérimaire qui dépend d'une agence. Il doit tout de même bénéficier des installations collectives (cantine, salle de sport, etc.) et des éventuels moyens de transport (navette entre la gare et les bureaux, par exemple). « C'est le principe d'égalité de traitement qui vaut pour la rémunération et pour les avantages procurés par l'entreprise », analyse Stéphane Béal (Fidal).

7 Le coût pour l'entreprise

Rien ne vous empêche de négocier à la baisse la marge de l'agence d'intérim, en particulier si vous avez fréquemment recours à ses services. Mais sachez que généralement le prestataire vous facture entre deux et trois fois (en fonction des postes) le salaire brut de l'intérimaire. « Autant dire que sur du long terme, cette formule revient cher même si elle permet d'éviter les coûts inhérents à un recrutement », estime l'avocat Julien Boutiron. « Mais vous gagnez en temps et en réactivité », nuance son confrère Stéphane Béal, qui vous recommande de réserver l'intérim aux contrats courts et pour des postes peu qualifiés ou non stratégiques. Mais lorsqu'il s'agit d'intégrer une personne pour plusieurs mois, un salarié sélectionné par vos soins et qui vous est directement subordonné répondra mieux à vos attentes en termes de management. Enfin, au terme du contrat, le salarié en CDD a droit à une indemnité de précarité et l'intérimaire à une indemnité de fin de mission, toutes deux destinées à compenser la précarité de la situation et équivalentes à 10 % de la rémunération brute. ●

G.J.

Focus

Indispensable argumentaire de cession

Les experts conseillent fortement au cédant de préparer un argumentaire de cession de l'entreprise. Ce document de présentation doit non seulement comporter toutes les informations sur la société (nombre de salariés, produits et services, clientèle, historique de la structure, chiffre d'affaires et rentabilité sur les trois dernières années, emplacement, respect des normes de sécurité et d'hygiène, travaux en cours ou à réaliser), mais également faire apparaître son potentiel de développement.

À savoir

Les + de l'intérim

- Démarches administratives et liées à l'embauche, limitées.
- Souplesse dans le report ou l'avancement du terme du contrat.
- Remplacement rapide et souvent gratuit de l'intérimaire.
- Période d'essai plus courte qu'un CDD.

Les + du CDD

- Pouvoir disciplinaire sur le collaborateur.
- Deux à trois fois moins cher qu'un intérimaire (hors coûts de recrutement).
- Solution à privilégier pour des profils pointus.

ISOLATION DES COMBLES AMENAGES



C'EST RENVERSANT



SYSTEME EXPERT

L'expertise du confort et de la performance, 100 % laine de roche

En combinant un panneau triangulaire Deltarock (lambda 34) et un panneau rigide Rockplus (lambda 33), vous avez la garantie d'une très bonne thermique d'hiver et d'été et l'assurance d'un excellent rapport prix/performance.

DELTAROCK
ROCKPLUS

ROCKWOOL®
FIRESAFE INSULATION

www.rockwool.fr

CREATE AND PROTECT

FICHE PRATIQUE

Trop nombreux sont les entrepreneurs qui créent leur société en étant mal assurés. Pourtant, toute activité professionnelle engendre des risques. Si certaines assurances sont obligatoires, d'autres restent fortement recommandées pour diriger sereinement son entreprise.

Assurance : avez-vous pensé à tout ?

Accident, chômage, poursuites judiciaires… Pour prévenir les coups durs et protéger votre patrimoine professionnel, pensez à vous assurer. Il existe trois grandes familles de risques : les dommages que pourrait subir votre entreprise en cas de sinistre, ceux qu'elle peut causer à ses clients et, enfin, les préjudices vous concernant ainsi que vos salariés. Est-il pour autant indispensable de s'assurer contre tous les risques ? Si certains contrats sont obligatoires, à l'image des garanties incendie, tempête et catastrophe naturelle, d'autres restent facultatifs mais fortement recommandés. Il s'agit notamment de l'assurance responsabilité civile et de l'assurance perte d'exploitation.

● L'assurance responsabilité civile vous protège contre les conséquences de vos erreurs ou omissions. Votre activité professionnelle peut en effet causer un préjudice à votre clientèle ou à vos salariés. La responsabilité civile garantit les conséquences financières des dommages corporels, matériels et immatériels (licenciement d'un employé, procédure de médiation…) causés à toute personne (visiteur, client ou salarié) du fait de votre entreprise. Bien que non obligatoire, elle est très fortement conseillée.

● L'assurance perte d'exploitation permet de surmonter les difficultés financières faisant suite à un sinistre. Elle semble indispensable, car elle prend en charge le remboursement des biens détruits et la baisse du chiffre d'affaires due à l'interruption ou à la réduction de votre activité, quelle qu'elle soit. Ce risque est généralement calculé sur la base de votre chiffre d'affaires.

● L'assurance protection juridique et vol intervient en cas de problèmes administratifs ou juridiques. L'assureur met alors à la disposition de votre entreprise une équipe de juristes pour préparer le dossier et des moyens pour payer, par exemple, les frais d'expertise ou de procès, dans les limites fixées lors de la signature du contrat. *« La garantie contre les vols est aussi vivement recommandée, notamment pour les professionnels qui détiennent un stock de valeur, car ces préjudices sont fréquents et engendrent, in fine, des pertes financières importantes »*, précise Patrick Rajkowski, responsable de service dommages aux biens chez Thélem assurances.

Enfin, ne sous-estimez pas les avantages des assurances professionnelles. Si elles peuvent vous sembler chères ou superflues, y souscrire pourrait faire la différence entre survivre à une période difficile et mettre la clé sous la porte. Mieux vaut prévenir que guérir. ●

M.L.

TRIBUNE

La démission permet à un salarié de résilier son contrat de travail. Cependant, certaines règles doivent être respectées, aussi bien du côté du collaborateur que de celui de l'employeur.

Conditions de validité de la démission d'un salarié



La démission entraîne automatiquement la rupture du contrat de travail et marque le point de départ du préavis du salarié.

Tôt ou tard, vous devrez y faire face. C'est l'acte par lequel le salarié fait connaître à l'employeur sa décision de résilier son contrat de travail. Il s'agit naturellement de la démission. Cependant, pour qu'elle soit valide, elle doit respecter certaines règles.

Tout d'abord, la démission doit être librement consentie. En clair, le salarié doit avoir la capacité de démissionner et son consentement ne doit pas avoir été vicié. Dans les faits, elle ne doit pas être donnée dans un état psychologique anormal, c'est-à-dire sous le coup de la colère ou de l'émotion, par exemple. Ou lorsque le salarié n'a pas les capacités intellectuelles ou linguistiques pour mesurer la portée de son acte. Sont également illégitimes les démissions données sous la contrainte ou la pression de l'employeur, notamment en cas de menace d'une plainte pénale et / ou d'un licenciement. Dans le même ordre d'idée, la démission n'est pas valide quand le salarié s'est trouvé dans une situation d'infériorité ou d'intimidation.

Si l'un de ces cas se produit, la démission est alors considérée comme nulle et la rupture du contrat équivaut à un licenciement sans cause réelle et sérieuse. Sachez que vous pourrez être condamné à verser au salarié une indemnité calculée en fonction du préjudice subi. Ainsi, dans une entreprise de plus de 11 salariés, un collaborateur ayant plus de deux ans d'ancienneté percevra une indemnité équivalente à six mois de salaire.

En outre, la démission doit résulter d'une volonté claire et non équivoque. Si ce n'est pas le cas, elle est alors requalifiée en prise d'acte de la rupture. Et se transforme en licenciement sans cause réelle et sérieuse.

Focus

L'absence prolongée d'un salarié n'est pas une démission

La loi définit clairement les caractéristiques d'une démission. Et vous devez bien les garder en tête. Ainsi, n'est pas considéré comme démissionnaire un salarié qui :

– s'est absenté même longuement ou n'a pas repris le travail après des congés ou une maladie ;
– a quitté brutalement l'entreprise à la suite de reproches de son employeur et a envoyé un arrêt de travail pour maladie ;
– a fait part à des tiers de son intention ou de sa décision de quitter l'entreprise.

L'absence du salarié ou l'abandon de poste ne sont donc pas considérés par la jurisprudence comme une démission. Si vous êtes confronté à ce genre de situation, vous devez demander à votre salarié de reprendre ses fonctions ou de justifier son absence avant d'envisager des sanctions pouvant aller jusqu'à un licenciement pour faute grave.



Nathalie Malicet est commissaire aux comptes et expert-comptable associée au cabinet Anexis à Bordeaux. Elle est spécialisée dans l'accompagnement des entreprises.

Là aussi, vous pourrez être condamné à verser une indemnité de licenciement (légale ou conventionnelle), ainsi qu'une indemnité compensatrice de préavis et des dommages et intérêts pour licenciement injustifié. À noter que la démission est nécessairement équivoque lorsque le salarié énonce, dans la lettre de rupture, les faits qu'il reproche à son employeur. Lorsqu'elle est notifiée sans réserve, elle peut également être considérée comme équivoque. Pour cela, elle doit être remise en cause dans un délai raisonnable et un différent opposant les deux parties, antérieur à la rupture, doit être établie.

Demandez une démission écrite

Sauf disposition conventionnelle contraire, la démission n'est soumise à aucune règle de forme. Un écrit n'est pas nécessaire, mais il est toutefois recommandé. La raison ? Il constitue une preuve en cas de litige.
La démission n'a pas non plus besoin d'être motivée. Au contraire, une lettre de démission dans laquelle un salarié justifierait son départ par les agissements fautifs de son employeur pourra être qualifiée, une nouvelle fois, de prise d'acte de la rupture du contrat.
Point important : même si le collaborateur ne respecte pas les formalités prévues par sa convention collective lors de sa démission, celle-ci reste valide aux yeux de la loi. Sachez également que la lettre de démission peut vous être remise en main propre, ainsi qu'à n'importe quel supérieur hiérarchique.

La démission entraîne automatiquement la rupture définitive du contrat de travail. C'est-à-dire que vous n'avez pas à l'accepter. De plus, elle marque le point de départ du préavis du salarié. La loi ne fixe pas la durée de préavis car elle relève de différents dispositifs conventionnels. Par exemple, deux semaines pour les ouvriers du BTP ayant plus de trois mois d'ancienneté.
Enfin, une démission pourra être considérée comme abusive lorsque les conditions démontrent que le salarié a agi dans l'intention de nuire à son employeur (notamment quand le collaborateur n'effectue pas son préavis). Dans ce cas, en application de l'article L. 1237-2 du Code du travail, des dommages et intérêts pourront vous être versés ●

N.M.

FICHE PRATIQUE

L'alternance a le vent en poupe. Le gouvernement a d'ailleurs mis en place diverses aides pour inciter les entreprises à recruter des jeunes en contrat de professionnalisation. L'objectif ? 800 000 "alternants" d'ici à 2015. Ce dispositif de formation, moins connu que l'apprentissage, s'adresse à un public différent. Éclairage.



Les avantages du "contrat pro"

Embaucher une personne en contrat de professionnalisation, c'est avant tout embaucher un salarié comme les autres. Un point à garder en tête *« car votre processus de recrutement doit être identique à celui d'un salarié classique »*, explique Pascal Billaud, responsable d'affaires à l'Afpa, un organisme de formation. Vous devez donc analyser vos besoins en termes de compétences pour rechercher le bon profil en fonction de votre métier. Ensuite, suivez votre procédure habituelle pour la publication de votre annonce, sans négliger les centres de formation. *« Et surtout, n'oubliez pas votre réseau »*, rappelle Marie-Ange Azza, de l'Agefos PME. Autre conseil de base : prévoyez un tuteur pour superviser la professionnalisation de votre recrue. Il peut s'agir de vous ou d'un salarié expérimenté. C'est lui qui assurera également le relais avec l'organisme d'enseignement.

Des critères d'embauche précis

Une fois la formation choisie, vous devez respecter certaines règles. Si toute entreprise privée peut embaucher une personne en contrat de professionnalisation, le candidat, lui, doit répondre à quelques critères précis. Il doit être âgé de moins de 26 ans, ou bien être un demandeur d'emploi de plus de 26 ans. Certains bénéficiaires d'aides spécifiques (RSA, allocation aux adultes handicapés, etc.) peuvent également prétendre à ce dispositif. Le salarié, une fois formé, obtient un certificat de qualification professionnelle (CQP). Le contrat en alternance associe période en entreprise et période de formation (entre 15 % et 25 % de la durée du contrat, sans être inférieur à 150 heures). La durée du contrat s'étend généralement de six mois à un an et peut aller jusqu'à deux ans pour certaines branches. Il peut s'agir d'un CDD ou d'un CDI.

Sauf dispositions spécifiques liées à des accords de branche, les salariés de moins de 26 ans perçoivent, durant la durée de leur contrat, une rémunération minimale légale. Elle est calculée en fonction de leur âge et de leur niveau de formation. Par exemple, un jeune de moins de 21 ans et disposant d'un niveau inférieur au bac pro perçoit 55 % du Smic.

Un coût très variable

En dehors du salaire, le coût d'un contrat de professionnalisation varie en fonction du type de formation choisie et des politiques tarifaires des différents organismes. Cependant, il est pris en partie en charge par votre organisme paritaire collecteur agréé (Opca). L'engagement moyen pour le Faf.Sab se chiffre à 6 612 euros par contrat. Selon les cas, il vous restera une partie de la somme à payer. Sachez enfin que les Opca, via des accords de branche, peuvent décider de favoriser certaines formations en leur octroyant des fonds supplémentaires. Il s'agit souvent de cursus très spécialisés visant à la remise à niveau globale d'une profession. ●

C.P.

A savoir

Les aides à l'embauche

L'État aide les entreprises qui recrutent des personnes en contrat de professionnalisation. Voici les aides auxquelles vous pouvez prétendre :

- L'aide forfaitaire à l'employeur (AFE) de 2 000 euros pour les demandeurs d'emploi de plus de 26 ans et ayant des difficultés d'insertion dans un emploi durable.
- L'aide à l'embauche d'un demandeur d'emploi de 45 ans et plus de 2 000 euros.
- L'aide à l'embauche d'un alternant supplémentaire dans les entreprises de moins de 250 salariés (montant variable).
- Les aides supplémentaires en cas d'embauche d'un travailleur handicapé (variable).
- Les allégements de cotisations patronales sur les bas et moyens salaires (variable).

Au sommaire



Communication

Réputation. Développer une image valorisante, renforcer votre identité, mobiliser vos équipes et participer à l'attractivité de votre territoire… le mécénat présente de nombreux atouts. Une opportunité à saisir, d'autant que les incitations fiscales sont avantageuses

Et si vous deveniez une entreprise mécène ?

Quelle meilleure affiche pour développer son image d'entreprise citoyenne que de participer à la restauration de monuments historiques ? Ou encore de financer de grandes manifestations musicales ? C'est le pari que s'est lancé Stéphane Juillard, dirigeant d'Elec 90, une entreprise d'électricité et de chauffage, située à Belfort. « *Depuis près de dix ans, l'entreprise apporte un mécénat financier au festival des Eurockéennes de Belfort, un événement culturel incontournable. Cette démarche a incontestablement amélioré notre image* », affirme le dirigeant. Différenciation, notoriété… pour Bénédicte Menanteau, déléguée générale de l'association Admical, les bienfaits du mécénat sont réels : « Les dirigeants ont depuis peu compris l'intérêt d'investir dans les régions où ils sont implantés afin de renforcer leur attractivité, souligne-t-elle. Contribuer au rayonnement d'un musée ou d'un théâtre local participe ainsi à l'insertion réussie d'une société dans son environnement. » Une étude de l'association montre que, en 2010, 27 % des entreprises de 20 salariés et plus pratiquent le mécénat. Ce qui représente une hausse de 17 % par rapport à 2008. La raison à cet essor ? « *Ces actions ont l'avantage de renforcer la communication externe de l'entreprise* », explique Bénédicte Menanteau.

Le nom et le logo du mécène sont généralement associés au catalogue de présentation de l'événement et sont également apposés sur tous les supports de communication (cartons d'invitation, affiches de l'exposition, etc.). Deuxième avantage : le mécénat permet de valoriser votre image auprès de vos clients, de vos fournisseurs et des autres décideurs locaux, comme les maires. « *Nous avons rencontré de nombreux donneurs d'ordre privés, ainsi que descollectivités locales, ce qui a permis d'accroître notre visibilité et de décrocher quelques marchés* », poursuit →

Vivez chez vous comme à l'air pur

JOUBERT GARANTIT SES CONTREPLAQUÉS AU PLUS FAIBLE TAUX DE FORMALDÉHYDE

POUR DES INTÉRIEURS À VIVRE AU NATUREL

Plus qu'une matière première, le bois est notre histoire. C'est la raison pour laquelle, Joubert Plywood s'est engagé à produire un contreplaqué Okoumé performant issu de forêts bien gérées, un bois légal. C'est dans cet esprit que Joubert Plywood a voulu certifier sa gamme de contreplaqués Okoumé CARB ULEF, la certification internationale la plus drastique en matière de taux d'émission de formaldéhyde. CARB (California Air Resources Board) établit de nouvelles limites d'émissions de formaldéhyde pour les produits à base de bois (panneaux de particules, MDF et panneaux de contreplaqués).

Le contreplaqué Okoumé Joubert, certifié CARB ULEF, assure un taux d'émission de formaldéhyde particulièrement bas, proche de celui du bois naturel.

Joubert Plywood, 1er fabricant français de contreplaqué certifié CARB ULEF











Doerken S.A.S.

RÉUSSIR L'ÉTANCHÉITÉ À L'AIR

SOLUTION COMPLÈTE DELTA®



L'étanchéité à l'air est devenue un sujet autant à la mode que sensible, qu'on suive les indications de la RT 2012, du DTU 31.2, du CPT 3560 ou d'autres labels.

La réussite de l'étanchéité à l'air nécessite une préparation en amont et le recours à des produits de qualité, compatibles avec tous les cas de figure et zones à risque que peut présenter une construction : passages de conduits, de câbles, raccord à la lisse béton, cadres de fenêtres...

Outre une **gamme de pare-vapeur** conforme aux textes et normes de construction françaises, DELTA® propose en outre **la gamme d'accessoires d'étanchéité à l'air la plus complète du marché**, garantie de réussite pour le professionnel : bandes adhésives armées, angles souples pour coins d'ouverture, solution liquide pour points difficiles...

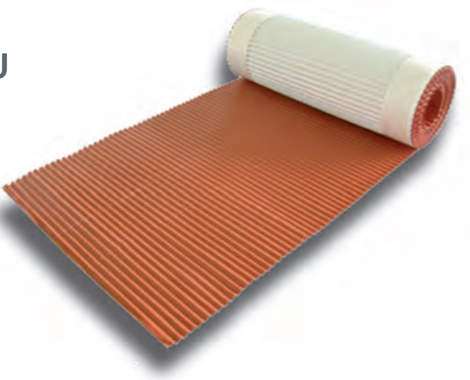
Toutes ces solutions sont à découvrir dans le Guide Technique DELTA® Efficacité Énergétique (www.doerken.fr).



Achard

FLEXALU®

ABERGEMENT EN ROULEAU



Bande souple en aluminium et polyéthylène renforcé pour l'étanchéité des raccordements murs/tuiles et panneau photovoltaïque/cheminée.

Composée d'une face pré pliée pour un alignement aisé et d'une sous-face en élastomère de synthèse (butyle) avec adhésif en papier siliconé.

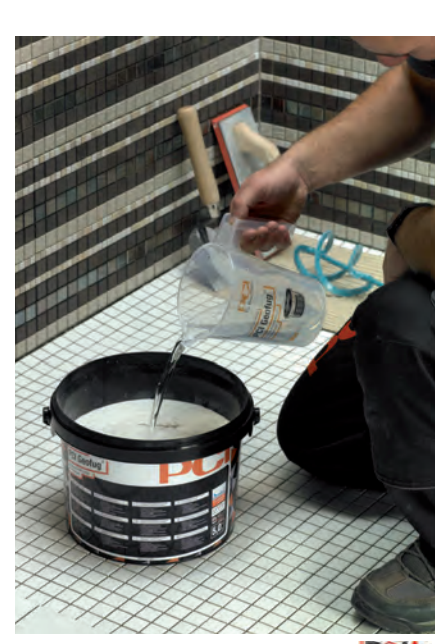
Proposé en rouleau de 10 m et en trois largeurs de 25 à 50 cm.

Pour en savoir + :
www.achard-sa.com

BASF - The Chemical Company

PCI GEOFUG®

LE JOINT QUI DIT NON AUX TACHES MÉNAGÈRES !



Grâce à la nouvelle Technologie Geopolymer, BASF Construction Chemicals a mis au point PCI Geofug® un joint révolutionnaire aux propriétés exceptionnelles encore inédites sur le marché :



- **Anti-taches** : formule haute densité : la saleté ne s'incruste pas - fini les joints tachés par la teinture de cheveux, le maquillage, le ketchup...
- **Auto-nettoyant** : les moisissures et champignons sont dissous sous l'action de la lumière (effet photocatalytique) - pour des joints propres et hygiéniques.
- **Ultra-résistant** : dur et résistant comme la céramique, il résiste même aux détergents ménagers les plus agressifs.



FOTOLIA / SINISA BOTAS

La défiscalisation peut inciter une entreprise à devenir mécène. Autres avantages : l'entreprise valorise son image et contribue aux activités culturelles de sa région.

→ Stéphane Juillard (Elec 90). *« Le mécénat pénètre des réseaux que la communication classique ne touche pas »*, détaille, pour sa part, Bénédicte Menanteau (Admical).
Les bénéfices se font également ressentir en interne puisque ces actions génèrent souvent une fierté d'appartenance et une plus forte mobilisation des salariés. *« Mes 22 salariés sont totalement impliqués dans cette démarche. Et pour renforcer cette cohésion, j'offre à chacun d'entre eux la possibilité de participer au festival des Eurockéennes à des tarifs préférentiels »*, explique le dirigeant d'Elec 90.

Focus

Les différentes formes de mécénat

Le mécénat d'entreprise peut revêtir des formes diverses. À commencer par le mécénat financier. Il consiste en l'apport de dons et de subventions. Deuxième option : le mécénat de compétences. Il s'agit ici de proposer, dans un cadre précis, un transfert gratuit de savoir-faire en faveur d'un projet d'intérêt général, en mettant certains de vos salariés volontaires à disposition d'un tiers, pendant leur temps de travail.
Le mécénat en nature ou en produits consiste, quant à lui, à offrir gracieusement des biens matériels (photocopieuses, imprimantes…). Toutes ces formes de mécénat sont soumises à défiscalisation.

Un avantage fiscal

Pour la déléguée générale de l'association Admical, le développement du mécénat est également dû aux fondations et aux clubs d'entreprises. Le principe ? Ces structures regroupent plusieurs sociétés qui mettent en commun leurs moyens afin d'apporter plus de visibilité à leur projet. Mais ce n'est pas tout. La loi Aillagon de 2003 a également donné un formidable coup d'accélérateur au mécénat. Elle permet de bénéficier d'une réduction d'impôt sur les sociétés, équivalente à 60 % des dons effectués. La réduction d'impôt est plafonnée à 0,5 % du chiffre d'affaires. Pour savoir si vos activités, en tant que mécène, répondent aux critères de la loi, rapprochez-vous de l'administration fiscale. Cette dernière dispose d'un délai de six mois pour instruire la demande. Cependant, au-delà de l'aspect financier, *« c'est la visibilité et la promotion de l'image des entreprises que le mécénat garantit »*, insiste Bénédicte Menanteau. Mais rien ne vous empêche de faire d'une pierre deux coups !

M.L.

Stratégie

Compétences. Les signes de reconnaissance de la qualité dans la construction sont nombreux, notamment dans le secteur de l'efficacité énergétique. Vous devez donc prendre quelques précautions pour ne pas vous tromper de démarche.

Les signes de qualité, vous n'y échapperez pas

Certification, qualification, label, appellation… Autant de termes qui fleurissent dans l'univers de la construction en France. Mais comment faire le bon choix entre ces signes de qualité, très nombreux, qui attestent, à leur niveau, des compétences d'une entreprise ou de ses salariés ? De fait, ils n'ont pas tous la même valeur. Leur crédibilité dépend notamment de leurs conditions d'attribution.

Pour faire le bon choix, vous devez, avant toute chose, privilégier les signes délivrés par des organismes accrédités par le Comité français d'accréditation (Cofrac). Cette association atteste en effet de la qualité de l'organisme qui vous délivrera votre sésame. Ensuite, choisissez plutôt des institutions qui comportent un grand nombre d'instances du secteur, ainsi que des membres des pouvoirs publics. Ce sont des facteurs synonymes d'exhaustivité des critères nécessaires à →



Focus

Que recouvrent les signes de qualité ?

→ Appellation

Délivrée à une entreprise sous l'égide de branches professionnelles, l'appellation informe sur les capacités ou les compétences de la société.

→ Label

Ce signe distinctif, apposé sur une entreprise ou un produit, permet de reconnaître certaines caractéristiques prédéfinies, variables d'un organisme à l'autre. Par exemple, avec le label "Agréé Maisons de qualité", le constructeur affiche ses engagements en matière de qualité de construction, d'organisation et de relation avec le maître d'ouvrage. Le processus d'attribution n'est pas normalisé. Le label est délivré par un organisme "tierce partie" indépendant, composé d'instances professionnelles représentatives d'un secteur d'activité.

→ Qualification

Ce signe reconnaît formellement la capacité d'une entreprise à réaliser des travaux dans une activité donnée et à un niveau de technicité défini. Il est fondé sur l'évaluation objective des moyens qu'elle met en œuvre et la vérification de sa conformité au respect de certaines exigences. Par exemple, la qualification Qualifelec "Bâtiment communicant" concerne la réalisation d'installations en domotique et réseaux de communication, dans les locaux à usage d'habitation et le petit tertiaire. La qualification est fournie, elle aussi, par un organisme tierce partie.

→ Certification

La certification de compétence est attribuée à une entreprise par un organisme de certification. Ce dernier peut être accrédité par le Comité français d'accréditation (Cofrac) sur la base de normes françaises ou internationales, attestant de l'indépendance, de la transparence et de l'impartialité de son processus de qualification.

→ l'obtention de votre signe de qualité. Enfin, dernier point à contrôler, l'existence de procédures de retrait en cas de manquement aux engagements. Elles constituent un gage de sérieux.
Pour vous aider, vous pouvez vous tourner vers vos fédérations professionnelles (Capeb, FFB), mais aussi visiter le site de l'Agence qualité construction (AQC), www.qualiteconstruction.com, qui propose un guide pratique en ligne pour tout savoir des signes de reconnaissance de la qualité.

Un avantage concurrentiel

Au-delà du choix de l'organisme délivrant, l'obtention d'une certification ou d'un label résulte d'une démarche volontaire d'entreprise. Et le simple fait d'en faire état à vos clients leur montre que vous vous engagez dans l'amélioration continue de la qualité de votre société et de ses services. Un avantage concurrentiel non négligeable, d'autant plus qu'en 2011, seuls 5 % des dirigeants d'entreprises artisanales du bâtiment bénéficiaient d'un label ou d'une certification qualité environnementale, selon une enquête Ipsos pour CER France réalisée sur un échantillon de 500 entreprises artisanales de un à cinq salariés. Il est donc pertinent de vous démarquer en ajoutant cette nouvelle corde à votre arc.
Toutefois, sachez qu'une telle démarche demande une réelle implication de votre part. En clair, ne vous lancez pas à corps perdu dans une démarche très contraignante qui vous demandera un trop gros investissement en ressources financières et humaines. Allez-y plutôt par étapes. Commencez par un signe de qualité "simple", qui atteste des compétences environnementales de votre entreprise. Vous pourrez passer à des démarches de certification plus lourdes dans un second temps.

Un premier pas vers l'éco-conditionnalité

Dernière raison pour franchir le cap des signes de qualité : le Grenelle Environnement. Certains d'entre eux seront bientôt obligatoires pour répondre à des appels d'offres ou pour que les travaux que vous réalisez soient éligibles aux aides de l'État. C'est le principe d'éco-conditionnalité des entreprises. Une charte pour sa mise en place a été signée en novembre dernier entre les professionnels du bâtiment et les pouvoirs publics. Ainsi, à partir du 1er janvier 2014, vous devrez prouver que vous possédez les compétences environnementales requises pour accéder à certains chantiers. Il suffira pour cela de bénéficier d'un signe portant la mention "Reconnu Grenelle Environnement". Effective dès le 1er janvier 2012, elle sanctionne les signes de qualité qui satisfont l'ensemble des exigences reconnues dans la charte. À l'heure actuelle, la Capeb (Éco-artisan), la FFB (Pros de la performance énergétique), Qualibat (pour ses qualifications dans les domaines de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables), Qualit'EnR (Qualisol, QualiPV, Qualibois, Qualipac) et Qualifelec (Qualifelec énergies nouvelles, économies d'énergie) peuvent délivrer des signes contenant cette fameuse mention. Des démarches à effectuer si vous voulez voir l'avenir en vert.

C.P.

Système complet pour la mise en œuvre de parquet

En neuf comme en rénovation, MAPEI propose une offre complète de produits de préparation et de collage de parquet

- ✔ ***Traitement des fissures***
- ✔ ***Réalisation de chape***
- ✔ ***Traitement des supports humides***
- ✔ ***Ragréages de sols***
- ✔ ***Collage de parquet et finition***







Les produits MAPEI sont respectueux de l'environnement et de la santé des utilisateurs



Sans solvant

A très faible émission de poussière





NTIC

Courrier électronique. Les pourriels représentent plus de 90 % du trafic mondial d'envoi d'e-mails. Il est donc primordial que vous adoptiez de bonnes pratiques pour vous en prémunir. Vous y gagnerez en efficacité et en sérénité.

Les règles pour lutter contre les spams

La seule façon d'éradiquer totalement les spams : ne plus utiliser d'e-mails ! Une solution radicale et… irréaliste en 2012. Il est tout aussi utopiste de croire que vous pourrez vous débarrasser totalement de ces courriers indésirables.

Cependant, il est possible de les réduire. Un point particulièrement important puisque l'augmentation des achats et des échanges en ligne accroît le trafic des spams, appelés aussi pourriels. Or, leur envoi en masse pénalise les entreprises et vous fait perdre du temps.

Selon Mail In Black, société spécialisée dans les solutions informatiques, 43 % des salariés français sont interrompus par des e-mails toutes les 10 minutes. Parmi ces messages, la moitié n'a pas de rapport avec leur travail (newsletters, messages personnels, spams…).

Par ailleurs, les pourriels monopolisent les ressources informatiques de l'entreprise, notamment en limitant sa connexion internet, dont la bande passante doit supporter un plus grand nombre d'e-mails entrants.

Parallèlement, ils créent un risque de perte de données. Car, en supprimant manuellement vos spams, certains e-mails importants, et liés à votre activité professionnelle, peuvent "passer à la trappe". Ainsi, plus vous recevez de pourriels, plus il y a de risques de voir disparaître des informations précieuses.

Une bonne solution : trier

Pour limiter ce phénomène, il convient d'instaurer quelques bonnes pratiques : gardez à l'esprit qu'un e-mail professionnel doit être strictement réservé à cet usage et qu'il ne faut pas l'utiliser pour s'inscrire à des newsletters ou à des ventes privées.

Autre règle de base : désactivez la prévisualisation des e-mails et le téléchargement des images sur votre messagerie, car un seul clic suffit à confirmer aux spammeurs la validité de votre adresse. Dans la même veine, supprimez les accusés de réception automatiques, et ne cliquez jamais sur les liens de désactivation d'envoi présents dans vos spams. Ils servent essentiellement à valider votre adresse et ne désactivent pas l'envoi des pourriels. Ici, il vaut mieux utiliser votre serveur de messagerie pour ajouter les expéditeurs non souhaités à votre liste de spammeurs. Leurs futurs messages seront bloqués automatiquement.

En revanche, à chaque fois que vous recevez un e-mail d'un expéditeur professionnel, ajoutez-le à vos contacts sécurisés. Ainsi, il sera reconnu valide lors de ses prochains envois.

Sachez aussi que votre messagerie (Hotmail, Gmail, Yahoo!, etc.) est le plus souvent équipée, par défaut, d'un gestionnaire de pourriels. Vous pouvez l'enrichir en créant des règles de filtrage des messages. Par exemple, lorsque le mot "Viagra" se trouve dans un e-mail, ce dernier est directement envoyé dans le dossier spams.

Un peu de technologie

Si, malgré tous ces conseils, les spams vous polluent encore, n'hésitez pas à sortir l'artillerie lourde et à miser sur les logiciels antispams. Ils peuvent être payants, intégrés à des antivirus, comme Kaspersky ou Norton, mais il en existe aussi des gratuits que vous pouvez télécharger en ligne (SpamFighter, Mail Washer, SpamPal…).

Sachez aussi que les éditeurs proposent des solutions de gestion globale de votre messagerie, qui trient vos e-mails à votre place. Enfin, certaines applications envoient des demandes d'identification aux émetteurs de messages que vous recevez. Elles peuvent être simples – l'expéditeur clique sur un lien pour confirmer son identité –, ou plus sophistiquées – l'expéditeur est dirigé vers une page sur laquelle il doit s'identifier comme un vrai contact. Un texte lui précise que cette opération est nécessaire pour limiter la prolifération des spams dans votre boîte mails. à noter que vous pouvez mettre à profit cette page pour communiquer sur votre entreprise, en présentant votre société ou en indiquant vos coordonnées complètes. L'art de transformer une contrainte en opportunité.

C.P.



LD / HANS-JOACHIM ROY

INTERNET

Stratégie. Les sites de devis en ligne se multiplient sur la Toile et vous proposent ainsi de développer, en quelques clics, votre chiffre d'affaires. Les promesses restent alléchantes mais sont-elles pour autant respectées ?

Les sites de mise en relation constituent-ils une vraie opportunité ?



FOTOLIA / IQONCEPT

Illico travaux, Quotatis, 123devis, Devisfacile, Devispresto… Les sites de devis en ligne se comptent désormais par dizaines sur le Net. Ils offrent un service de mise en relation entre des particuliers et des prestataires qualifiés. Surtout, ils font tous la même promesse : booster en un clin d'œil votre portefeuille clients. La réalité n'est pourtant pas si rose. « *Ces sites proposent beaucoup d'engagements, mais ils sont rarement contractuels. Il faut donc étudier avec précision les prestations proposées* », explique Sabine Basili, vice-présidente de la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (Capeb), qui a piloté, il y a six mois, une étude sur les plateformes de mise en relation et recensé plus de 80 plateformes.

Testez le site pour vous assurer de sa fiabilité

Ainsi, la première étape consiste à vérifier le prix de l'abonnement au site. « *Lors de notre étude, nous avons constaté des écarts de prix considérables, allant parfois jusqu'à 470 euros* », note Sabine Basili. Pour éviter cet écueil, n'hésitez pas à tester le site en tant qu'utilisateur. Ainsi, en simulant une recherche, vous pourrez non seulement vérifier les tarifs pratiqués, mais aussi la fiabilité du site et le nombre de contacts que vous êtes en mesure de décrocher. D'ailleurs, c'est souvent sur ce point que le bât blesse. Azza Moysan, dirigeant de La fenêtre de la Reine, une entreprise de menuiserie de six salariés située à Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine), s'est inscrit en 2008 sur un site de mise en relation, moyennant un abonnement de 300 euros pour six mois. « *La charte du site promettait que cinq entreprises étaient en concurrence sur un devis, alors qu'en réalité, nous étions dix, parfois douze. Il était donc plus difficile de décrocher des contrats* », déplore l'artisan. Ensuite, pour cibler au mieux les demandes, Alain Bethfort, président du Conseil de l'artisanat, conseille de remplir rigoureusement vos critères de recherche dès l'inscription, notamment les champs kilométriques. Un point de vue que partage également Azza Moysan (La fenêtre de la Reine) : « *J'ai restreint mon champ d'intervention sur un rayon de 10 à 15 kilomètres, mais ce critère n'a pas toujours été pris en compte. Du coup, certaines requêtes étaient trop éloignées de mon entreprise et les devis irréalisables* », souligne l'artisan.

Quelle facturation choisir ?

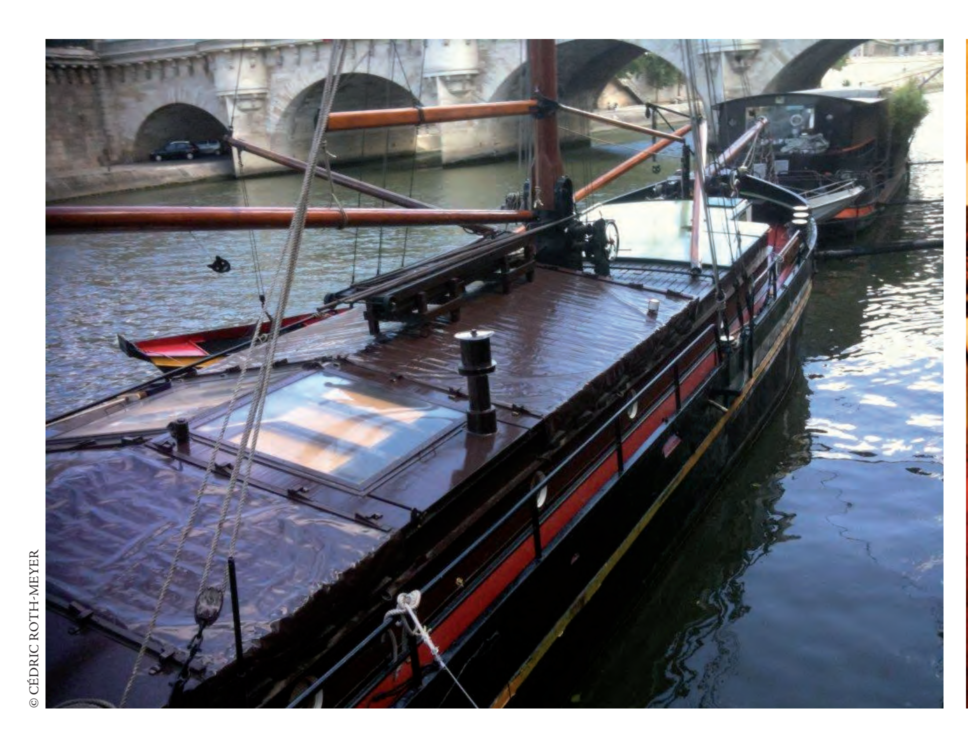
Autre point à surveiller : le mode de facturation. Les apporteurs d'affaires proposent un paiement au mois, à l'année ou au nombre de devis apportés. Vous devez donc sélectionner un site de mise en relation selon vos objectifs. « *Si un professionnel espère développer fortement son chiffre d'affaires et réaliser plus d'une dizaine de chantiers par mois grâce à ces sites, il a tout intérêt à souscrire un abonnement mensuel* », préconise Sabine Basili (Capeb). A contrario, s'il s'agit d'une démarche ponctuelle, mieux vaut se tourner vers un paiement au devis. Quels que soient vos souhaits, choisissez une plateforme où vous pourrez prendre connaissance du projet avant de payer pour la mise en relation. « *Certains sites facturent le devis dès que l'adresse du client est transmise*, poursuit Sabine Basili (Capeb). *Si l'artisan a peu de temps devant lui et que les concrétisations restent faibles, la démarche n'est pas forcément rentable.* » D'autant plus que, selon Sébastien Noblet, à la tête de L'Esprit de la fermeture, une entreprise de neuf salariés spécialisée dans la fermeture extérieure en Seine-Saint-Denis, « *les clients curieux restent nombreux. Il y a donc une proportion importante de déchets parmi les demandes de devis reçus* ». Dès la création de sa société en 2007, le dirigeant a misé sur les plateformes de mise en relation, qui proposent une rémunération sur le nombre de devis envoyés. Et bien lui en a pris : sur les 200 demandes reçues en septembre 2011, entre 20 et 30 % ont débouché sur des chantiers. Un ratio plutôt satisfaisant pour l'artisan. Le site de mise en relation représente aujourd'hui 40 % de son chiffre d'affaires. « *Il arrive parfois que certaines demandes sortent de notre champ de compétences. Dans ce cas, nous avons la possibilité de demander un remboursement du devis ou un remplacement du client* », explique-t-il. De cette manière, le nombre de devis inutiles reçus est réduit.

Par ailleurs, avant de se déplacer chez un client, Sébastien Noblet le contacte par téléphone et lui indique ses tarifs. Une stratégie payante puisque la présence sur ces plateformes peut se révéler, à terme, chronophage. Elle requiert en effet une grande réactivité. Pour avoir une chance d'être sélectionné par un particulier, il faut non seulement avoir des tarifs attractifs mais également envoyer le devis le plus rapidement possible, généralement sous 48 heures. « *Ces plateformes ont encore des progrès à faire, surtout au niveau des garanties offertes. Elles ne proposent pas, par exemple, un nombre minimum de devis et offrent, par conséquent, peu de visibilité sur la rentabilité et la pérennité de l'opération* », note Sabine Basili (Capeb). Au final, si ces sites offrent de nombreuses opportunités, il convient de prendre certaines précautions. Et de maintenir sa propre stratégie commerciale pour espérer dénicher de nouveaux clients. M.L.

> « Les sites proposent beaucoup d'engagements, mais ils sont rarement contractuels. Il faut donc étudier avec précision les prestations proposées. »
> **Sabine Basili,**
> vice-présidente de la Capeb

LE CHANTIER DU MOIS

Un chantier exceptionnel au fil de l'eau



© CÉDRIC ROTH-MEYER



Nautisme Transformer une péniche en logement flottant. Une réhabilitation qui n'a rien d'un chantier anodin, selon Cédric Roth-Meyer, dirigeant d'Intuition Bois, société spécialisée dans la charpente marine et l'aménagement d'intérieur. Pendant près de huit mois, ce professionnel a entièrement repensé l'architecture du bateau. Il nous livre ici les clés de cette métamorphose. Tour d'horizon.

Repères

> **Adresse**
Maisons-Alfort (Val-de-Marne)

> **Concepteur**
Intuition Bois

> **Durée des travaux**
Huit mois

> **Surface habitable**
180 m²

> **Coût global (achat et rénovation)**
400 000 €

Allier esthétisme et contraintes techniques. Tels sont les défis de ce chantier hors norme. Pour la rénovation de cette péniche, arrimée sur les rives sud de la Marne, à Maisons-Alfort (Val-de-Marne), Cédric Roth-Meyer, dirigeant d'Intuition Bois, a dû déjouer plusieurs difficultés. « *La première étape, une des plus délicates, consiste à réviser la coque* », explique l'artisan. Cette technique, appelée carénage, demande de mettre le bateau à sec, puis d'inspecter et de réparer la coque pour préserver la péniche de la rouille.

Cédric Roth-Meyer a ensuite analysé le potentiel d'aménagement du bateau. Il a démonté l'ensemble des cloisons et enlevé près de quatre tonnes de gravats. « *La péniche a été entièrement mise à nu, du sol au plafond, afin de repenser entièrement l'aménagement de l'intérieur. Mes clients souhaitaient de grands espaces. Pour cela, j'ai imaginé un plafond cintré à l'étage sur 18 mètres de long. J'ai également créé un gabarit avec une courbe afin que cet arrondi soit le même sur toute la longueur de la péniche. Une mission difficile à accomplir* », explique ce professionnel de la charpente marine.

L'innovation est dans le sac

Calcia
Technocem 32,5 R
OK compost
VINÇOTTE
S145
BIO by Calcia SAC

Compost
CO_2 H_2O Biomasse
VOTRE GESTE ÉCO-CITOYEN
free film biolice
Granulés de maïs
Farine de maïs
Cultures céréalières

BIO BY Calcia SAC

1er Sac de ciment Biodégradable et Compostable ! BioSac by Calcia, la solution concrète pour valoriser les déchets d'emballage sur chantier, certifiée par le label « **OK Compost** »

Ciments Calcia
Italcementi Group

Les Technodes
BP 01 - 78930 GUERVILLE Cedex
Tél 01 34 77 78 00
Fax 01 34 77 79 06
www.ciments-calcia.fr



Moderna Horizon

Solfège finition Chêne Bois Cendré

Moderna

Le raffinement des lignes

Porte postformée prépeinte Moderna Horizon
Chant droit ou recouvrement
Ame Alvéolaire, pleine ou isolante Climat B classe 2

Disponible en porte nue pour châssis coulissant, porte ferrée ou bloc porte
(sur huisserie traditionnelle prépeinte ou sur PRO+ pour une pose fin de chantier).

Hauteur 2040 mm – largeurs : de 630 à 930 mm, double vantaux et vantaux tiercés.

2 autres décors Moderna



Moderna Cubisme — Moderna Cascade

Passion Bois

Harmonie et Elégance, avec finition velours

4 modèles de portes se déclinant en 3 finitions de placage bois **(Chêne, finition Chêne Bois Cendré et Chêne Blanchi Brossé).**

Solfège, Mélodie, Quiétude et Harmonie Inox
(l'Harmonie Inox est aussi disponible en décor Wengé).

Porte à chant droit, âme alvéolaire, placage bois naturel, finition verni usine.

Disponible en porte nue pour châssis coulissant et en bloc porte avec huisserie EVO+ assortie à la porte **(pour cloison sèche de 50 à 171 mm).**

Hauteur 240 mm – largeurs de 630 à 930 mm et en double vantaux .



Mélodie finition Chêne Blanchi Brossé



Quiétude finition Chêne Blanchi Brossé



Harmonie Inox Chêne finition Chêne Blanchi Brossé



Harmonie Inox Décor Wengé

JELD-WEN FENÊTRES & PORTES

FIABILITÉ *avant* tout ™





Démontage et création de la charpente : la rénovation de la péniche a nécessité le découpage de l'escalier existant, ainsi que le démontage de toutes les cloisons. L'artisan a dû créer une nouvelle charpente en bois et a privilégié l'iroko, un bois exotique imputrescible, très résistant aux agressions climatiques.



Mise en place de l'isolation : l'artisan a privilégié une laine de verre semi-rigide pour une isolation phonique et thermique des cloisons intérieures.



Gestion des courbes : sur une péniche, oubliez votre niveau ou votre fil à plomb : la charpente en bois et la menuiserie d'agencement doivent être réalisées au cordeau et au cas par cas. Le but ? S'adapter à la structure métallique qui, par définition, est en courbe. Cette technique permet de créer des lignes droites dans un espace courbe. Un véritable casse-tête.



La salle de bains : les portes coulissantes ont été privilégiées pour gagner de l'espace. Le parquet de la salle de bains, en wenge massif, résiste à l'humidité.



Le salon : l'ancien plancher a été retiré pour être remplacé par un parquet flottant. Le plafond cintré de 18 mètres se distingue par sa forme arrondie.

De plus, cette forme d'habitation inhabituelle comporte de colossales contraintes techniques en termes d'électricité et d'évacuation des eaux. Pour traiter et dépolluer les eaux usées, deux cuves à eaux de 1 000 litres et une microstation d'épuration ont été installées dans la partie inférieure de la péniche. Quant à l'électricité, elle est acheminée à bord par des câbles souples à haute résistance au feu et à la chaleur, puis contrôlée par un disjoncteur bipolaire.

Dernier aspect technique de ce projet atypique, et non des moindres : l'isolation thermique. Cédric Roth-Meyer a opté pour des cloisons à ossatures bois réalisées sur mesure et de la mousse polyuréthane haute densité pour garantir l'isolation thermique et phonique des murs. Du sur-mesure pour recréer, autant que possible, l'atmosphère et l'intimité d'une véritable maison.

M.L.

Développement

Administratif. Reprendre un fonds artisanal ne s'improvise pas. Cette opération comprend à la fois les biens mobiliers et les éléments incorporels, comme le bail commercial, la clientèle et les contrats. Pour éviter les mauvaises surprises, voici les points à analyser.

Achat d'un fonds artisanal : évitez les pièges

La reprise d'une entreprise est, en principe, moins risquée qu'une création. Il convient pourtant de prendre quelques précautions. L'acquéreur doit être vigilant sur les éléments qui constitueront le fonds artisanal acquis. Il est en effet composé de biens corporels incluant le matériel et l'outillage. Il comprend aussi des biens incorporels, comme le bail commercial. Plusieurs points sont ici à vérifier. En premier lieu, l'activité. Le repreneur doit respecter celle énoncée dans le bail qui lui a été consenti. L'annotation "utilisation des locaux pour toute activité" reste idéale, mais elle figure rarement dans les contrats. « *L'activité doit être la plus vague possible, comme entreprise générale du bâtiment. Si, par exemple, le bail comporte la mention plomberie, électricité, cela signifie que l'artisan ne peut pas réaliser de prestations de peinture ou de carrelage* », explique Jean-Jacques Cohen, fondateur de Pro Comm, réseau d'agences spécialisé dans l'immobilier d'entreprise. Dans ce cas, le locataire peut engager une procédure de déspécialisation partielle, notamment s'il souhaite ajouter une ou plusieurs professions non prévues dans le contrat. Le propriétaire peut refuser, mais il ne peut se contenter d'invoquer les clauses d'exclusivité consenties dans le passé aux anciens locataires. S'il accepte la requête de l'acquéreur, il est toutefois en droit de demander une augmentation de loyer non plafonnée.

Outre l'activité, le bail détermine aussi la durée du contrat. Les baux sont généralement conclus sur une période de trois à neuf ans. Il ne faut en aucun cas signer un contrat supérieur à cette période. La raison ? « *En acceptant un contrat à neuf ans et un jour, l'artisan s'engage forcément sur un contrat de douze ans qui n'est guère avantageux, confie Jean-Jacques Cohen. En effet, dans ce cas, le propriétaire est en droit de déplafonner les augmentations du loyer sans tenir compte des indices de référence.* »



À la signature d'un bail, l'activité du repreneur doit être bien spécifiée. L'ancien propriétaire peut refuser celle évoquée par le futur acquéreur. L'annotation "utilisation des locaux pour toute activité" reste idéale.

Attention à la durée du bail

De même, les baux d'une durée inférieure à deux ans sont très précaires car ils ne confèrent pas de propriété commerciale. « *Autrement dit, le locataire ne peut prétendre au renouvellement de son bail ; il doit quitter les locaux au bout de deux ans et perdra donc toute sa clientèle et le fruit de longues années de travail* », poursuit Jean-Jacques Cohen (Pro Comm). Le bail doit également comporter une clause de non-concurrence. Le repreneur s'assure ainsi que le cédant ne peut, pour une durée comprise entre deux et cinq ans, créer une activité similaire dans un rayon de

Avant la remise des clés, n'oubliez pas de relire les articles 606 et 605 du Code civil, qui détaillent les charges à supporter tant par le propriétaire que par le locataire.

FOTOLIA / ILIA SCHERBAKOV

3 km autour de Paris, et de 20 km pour la province.

Autre critère d'importance : le montant des charges et des réparations locatives. Cette clause est essentielle car la répartition du coût des travaux est souvent source de conflit. De façon générale, le propriétaire a tendance à stipuler que les charges de réparation sont supportées par le locataire, même celles relatives au gros œuvre (dites “charges de l'article 606 du Code civil”), comme le ravalement de la façade, l'entretien de l'ascenseur ou encore de la toiture. L'acquéreur peut cependant discuter cette condition. Par exemple, négocier et obtenir que les charges restent imputables au propriétaire. Il ne supportera alors que les frais de menus entretiens (précisés, cette fois, dans l'article 605 du Code civil). Par ailleurs, le locataire a la possibilité d'exiger que le bailleur paie l'impôt foncier.

Réalisez un diagnostic juridique

La reprise d'une société nécessite aussi de procéder à un diagnostic de l'environnement juridique. Cet audit sert à identifier les contrats en cours, et les obligations qui y sont attachées. Seuls les contrats de travail sont automatiquement transférés. *« Le dirigeant doit être une nouvelle fois vigilant sur l'ancienneté des salariés et vérifier qu'il n'y a pas de procédures prud'homales en cours »*, poursuit Jean-Jacques Cohen (Pro Comm). Les contrats signés avec les fournisseurs doivent être également analysés. En principe, ils ne sont pas inclus dans la cession du fonds. Dans le cas contraire, si l'acheteur n'est pas intéressé par les contrats fournisseurs proposés (durée de livraison trop longue, produits pas assez qualitatifs, etc.), c'est au vendeur de résilier son engagement auprès de ses cocontractants et d'en assumer les frais.

Dernière préconisation : si la négociation aboutit sur la reprise du bail existant, il est conseillé de réaliser un état des lieux en présence d'un huissier et de le communiquer par lettre recommandée avec accusé de réception au propriétaire. Notamment si l'artisan engage à son arrivée de lourds travaux de réaménagement. *« Cela permet, lors d'un renouvellement du bail, de ne pas modifier la valeur locative des locaux. En d'autres termes, le propriétaire ne peut réclamer une augmentation du loyer sous prétexte que les locaux sont plus confortables et mieux équipés »*, conclut Jean-Jacques Cohen (Pro Comm). Un exercice qui peut s'avérer fastidieux, mais qui a le mérite de minimiser les risques sur le long terme. Et qui vous permettra de vous concentrer, une fois le contrat signé, sur la stratégie et la gestion de votre affaire.

M.L.

Édité par MCD – Matériaux de Construction Distribution – 203, avenue de Colmar 67100 Strasbourg – 03 88 23 16 85
Directeur de la publication et de la rédaction : Éric Petitdemange
Conception / Réalisation : Éditialis Publishing – 01 46 99 22 95 – 160 bis rue de Paris, 92645 Boulogne-Billancourt Cedex
Chef d'édition : Laurence Baylac – Maquette : Annick Millet / Félicie Leroux – Secrétaire de rédaction : Prisca Couturier
Rédaction : ASP (J.-L. Fournier et B. Fauroux) et Artisans Mag' (M. Lalanne, C. Poisson et G.Jouanne) – Les articles des pages 10-12, 14-16, 18, 20-21, 22-23, 26-27, 28, 30, 32-33, 34, 36-37, 38 ont été initialement rédigés pour le magazinee artisans et sont issus des numéros 81 (octobre 2011), 82 (novembre 2011) et 83 (Décembre - Janvier 2012) - Couverture : Fotolia
Publicité : AGEPRESSE – Marie Marinho (02 38 22 25 29) et Éditialis – Jérôme Picq (01 46 99 22 97)
Éditialis Publishing est une filiale détenue à 100 % par Éditialis – N°ISSN : 2112-7603



TRAPPE DE PLAFOND

TP2012I51

BATIMENT



www.nicoll.fr

Trappe de plafond Conforme RT2012

Trappe de plafond

Trappe de plafond

Trappe de plafond

NOUVELLE TRAPPE NICOLL :
la réponse aux ENJEUX ENVIRONNEMENTAUX

Nicoll accompagne la réglementation thermique RT2012 en développant une nouvelle trappe de plafond.





- Résistance thermique **R = 7,5 m² K/W**
- Étanchéité à l'air optimale
- Isolation thermique et acoustique
- Système d'ouverture-fermeture breveté
- Idéal pour construction BBC

ÉCONOMIES D'ENERGIE GARANTIES !

Retrouvez-nous sur
www.trappes-nicoll.com





www.nicoll.fr

an Aliaxis company

Siège social et usines : 37, rue Pierre & Marie Curie - BP 10966 - 49309 CHOLET Cedex // Tél. 02 41 63 73 83 - Fax 02 41 63 73 84